



# Austeridad y empleo femenino: tendencias y desafíos

María Luisa González Marín  
Patricia Rodríguez López  
(coordinadoras)



desarrollo



EMPRESARIAS MEXICANAS EN ESTADOS UNIDOS:  
EMPODERAMIENTO Y CRISIS\*

Alicia Girón González\*\*

Araceli Morales\*\*\*

INTRODUCCIÓN

Pocos son los estudios sobre las empresas de mujeres mexicanas en Estados Unidos. Sin embargo, es importante destacar ciertas características de análisis que llaman la atención sobre las mujeres empresarias mexicanas en el país vecino durante las últimas cuatro décadas. Se podría caracterizar dos tipos de mujeres empresarias por la forma en que emprendieron sus negocios.

La primera caracterización sería cuando las mujeres se convirtieron en empresarias exitosas una vez que aprendieron el negocio y se volvieron residentes para realizar todos aquellos trámites administrativos necesarios para tener su negocio propio. Este proceso corresponde a las empresarias migrantes mexicanas quienes establecieron sus negocios a partir de un gran esfuerzo de aprendizaje y ahorro. Posteriormente, en años recientes, llegaron mujeres con experiencia empresarial

\* Una primera versión de este trabajo se presentó en el Congreso de LASA en Chicago, 2014.

\*\* Investigadora Titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM <alicia@unam.mx>.

\*\*\* Becaria de Investigación por Conacyt <aaracelimm@hotmail.com>. Las autoras agradecen la participación de Miguel Ángel Jiménez becario del proyecto PAPIIT "Empleo, género y migración: entre la austeridad y la incertidumbre" (IN300614-3) de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico.



a fundar nuevos negocios en Estados Unidos, esta nueva migración correspondería a la segunda caracterización.

Hay una relación de causalidad entre el momento en que la tasa de crecimiento de las mujeres migrantes hacia Estados Unidos supera la tasa de crecimiento de los hombres y la expansión de cada vez más negocios de mujeres que han migrado. La causalidad entre la cada vez mayor tasa de crecimiento de mujeres que cruzan la frontera por arriba de la tasa de crecimiento de los hombres migrantes responde a las transformaciones estructurales en la esfera macroeconómica en México que han impactado en el núcleo familiar resultado de cambios estructurales.

Al inicio de la primera década de este siglo, la Encuesta de Migración de la Frontera Norte (EMIF), elaborada por el Consejo Nacional de Población (Conapo), arrojó que

la migración de la mujer mexicana (estaba) evolucionando de un patrón tradicional; su desplazamiento se relacionaba principalmente con la reunificación de la familia en el país vecino, hacia otro en el que [desempeñan ahora] un papel cada vez más activo: migran con fines laborales, son solteras y tienen un grado de educación superior al alcanzado por los varones [Conapo, 2000: 1].

Sin lugar a dudas, han sido las políticas de austeridad del FMI durante los últimos cuarenta años los que incidieron en una mayor participación de la mujer en el mercado laboral. A falta de empleo en nuestro país, las mujeres han buscado nuevas oportunidades en Estados Unidos. "Las mujeres mexicanas, al emigrar hacia los E.E.U.U. con la ilusión de buscar un empleo mejor remunerado, están tomando el destino en sus manos. Muchas de ellas pueden ser apoyadas por la familia y amigos en la aventura de cruzar la frontera y burlar a la Migra (*Border Patrol*), pero la decisión de emigrar y obtener mayores ingresos es de ellas" [Girón y González, 2009].

Al participar las mujeres en negocios, con frecuencia enmarcados en la economía de la nostalgia lograron aprender y poner sus propias empresas. Pero fue un mayor conocimiento del negocio y las necesidades económicas lo que las impulsó a establecerse como empresarias. "Es decir, no se había pensado que las mujeres podían actuar/emprender de manera distinta a la de los hombres o no se tenía en cuenta que las mujeres también creaban empresas" [Lamolla, 2007]. Por otro lado, las mujeres empresarias que llegaron a Estados Unidos ampliando sus redes empresariales tuvieron un sendero más suave por el conocimiento adquirido previamente en la administración del negocio y la empresa. La necesidad de emigrar de las mujeres buscando mejores oportunidades de trabajo tiene un componente muy importante de responsabilidad con sus familias. Aquellas que iniciaron sus negocios en el país vecino y quienes llegaron siendo empresarias enfrentaron varios retos frente al entorno empresarial estadounidense y familiar. Este segundo tipo de mujeres empresarias responde a niveles superiores de educación, un mayor espíritu empresarial, mejor conocimiento de los procesos administrativos innovadores que, en promedio, encuentran mayores grados de bienestar personal que sus homólogos masculinos [Global Report, 2013].

Al inicio de este siglo, una mujer que inicie su propio negocio es algo muy común a diferencia de hace algunas décadas. "Hoy, millones de empresarias en todo el país, están iniciando y administrando sus propios negocios de forma exitosa y el número de mujeres uniéndose a ello aumenta cada año" [Fallon, 2013]. Pero la importancia de los negocios de las mujeres hispanas radica que han crecido a una tasa mayor que la de crecimiento de los hombres a lo largo de la última década. En Estados Unidos los negocios encabezados por mujeres representan 28.2% del total de empresas [U.S. Census Bureau, 2002]. De este total, 8.3% corresponde a mujeres hispanas y latinas. Es interesante observar que mientras la tasa media



de crecimiento anual (TMCA) de las empresas en Estados Unidos fue de 3.4% durante el periodo 2002-2007, las empresas propiedad de mujeres fue un poco mayor a 3.7% [Girón y Lara, 2012]. De acuerdo con varios autores, las mujeres empresarias son una parte importante y registran uno de los más rápidos crecimientos de los grupos de dueños de negocios en Estados Unidos, que además continúa en aumento. Además, algunos han descrito este desarrollo como una de las tendencias más notables en el mercado de trabajo de Estados Unidos [Efrat, 2010: 527; Gibson, 2009].

A nivel internacional es importante señalar que la Declaración de Naciones Unidas, "Decenio de las Mujeres" (1975-1985), puso especial atención en las mujeres como agentes económicos. Nacieron toda una serie de programas para promover el desempeño de las mujeres en el desarrollo económico.

Entonces, este acercamiento no solamente fue para avanzar en lo que se refiere a la equidad de género como un objetivo en sí mismo, sino también para explorar maneras en las que las actividades económicas de las mujeres pudieran contribuir al crecimiento y desarrollo económicos, en el sentido de una transformación de la economía a través de la innovación [Guillén, 2014].

Posteriormente, en los Retos del Milenio, la equidad entre hombres y mujeres y el especial acento en el microcrédito para el empoderamiento de las mujeres junto con los presupuestos con perspectiva de género han permitido una mayor participación de las mujeres no sólo como agentes económicos sino también en la vida pública.

#### CICLO ECONÓMICO, MIGRACIÓN Y CRISIS

México es un país de migrantes, tal como lo señala Durand en sus múltiples estudios. Es una aceptación difícil para los

mexicanos por su entorno nacionalista construido a partir de la Independencia, la Revolución mexicana y hasta el fin del "nacionalismo revolucionario". La identidad de los mexicanos es muy profunda.

[...] México es un país de emigrantes que no se reconoce como tal. En parte, la culpa de esta falta de conciencia nacional, tiene que ver con dos factores: el contexto de vecindad y el patrón de unidireccionalidad [...] Para los mexicanos —en Estados Unidos— la alternativa del retorno siempre ha estado presente. El migrante mexicano regresaba a su pueblo para pasar las fiestas, para enterrar a un pariente, para supervisar negocios, incluso para jugar un partido de fútbol [Durand, 2005: 15].

Pero, si bien somos un país de migrantes, existe una caracterización diferente de la nueva ola migratoria de México hacia Estados Unidos que pasa por varias etapas durante las últimas décadas, migración que no podría entenderse si no tomamos en cuenta el ciclo económico entre ambos países. Las políticas económicas en México han quedado subsumidas paulatinamente al ciclo económico favoreciendo la migración de mexicanos hacia el país vecino. Por un lado, el fin del "milagro económico" y del "modelo de sustitución de importaciones" en los setenta, la devaluación del peso frente al dólar en 1976, la nacionalización de la banca y la crisis de la deuda externa en 1982 fueron momentos críticos que favorecieron la expulsión de mexicanos hacia Estados Unidos. Posteriormente, la década perdida de los ochenta y la crisis bancaria en 1994 fueron acompañadas de políticas contraccionistas que propiciaron una fuga de mano de obra en busca de empleos mejor remunerados y mayores oportunidades de trabajo. A veinte años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)<sup>1</sup> las políticas de estabilidad financiera

<sup>1</sup> En inglés North American Free Trade Agreement (NAFTA) y en francés Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).



y de austeridad han mantenido las variables macroeconómicas estables con una tendencia de bajo crecimiento económico y la apertura económica ha ahondado en una mayor migración. De la misma forma, la entrada de remesas se ha convertido en un ingreso que ha permitido al gobierno ignorar problemas económicos porque esperan que ellas llenen los huecos existentes, lo que provoca que el Estado caiga en riesgo moral al permitir pasar la carga a la población más desprotegida que tiene el respaldo de la entrada de divisas [Gabel, 2010].

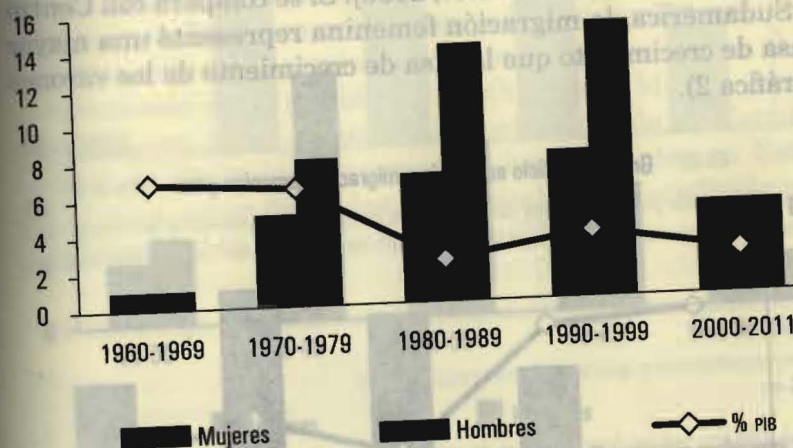
Hay tres hechos importantes relacionados con el proceso de migración a lo largo de los últimos veinte años: la entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994, la quiebra de Lehman Brothers en agosto de 2008 y el clima de inseguridad social en la primera década de este siglo, agudizada en los últimos años de la época panista, aunado a los efectos de la crisis económica y la gran recesión hasta un periodo deflacionario que definitivamente ha permeado el espejo de la migración.

México es el país que ha enviado el mayor número de migrantes no documentados a Estados Unidos en las últimas cuatro décadas, cifra estimada en 12 millones de personas [Pew Hispanic Center, 2012a]. Hay una relación asimétrica entre el ciclo de crecimiento en Estados Unidos y la migración mexicana hacia el país vecino. Por otro lado, la mayor parte de este flujo ha sido ocasionado por el desempeño económico del país. Se podría afirmar que la firma del TLCAN propició una serie de medidas de política económica que afectaron internamente la economía nacional; la apertura a muchos productos incidió en un cambio económico estructural que mantuvo al país con poco crecimiento y un aumento de la migración (gráfica 1).

El aumento de la migración propició un flujo de remesas muy importante hacia el país, caracterizándose por su comportamiento contracíclico, menor volatilidad y que, a su vez, funciona como un seguro (al mandar dinero a su país de

origen en crisis). No hay estudios contundentes que demuestren que para países como México, el envío de remesas haya propiciado el crecimiento económico y para algunos incluso lo reduce con efectos como la enfermedad holandesa. Aunque hay países que han tratado de convertir las remesas en inversión, como el programa Dos por Uno del Estado de Zacatecas, donde por cada dólar el gobierno (federal y estatal) pone otro para proyectos de desarrollo, medir su impacto sigue siendo muy complejo [Gabel, 2010].

Gráfica 1. Ciclo económico, migración por género y PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

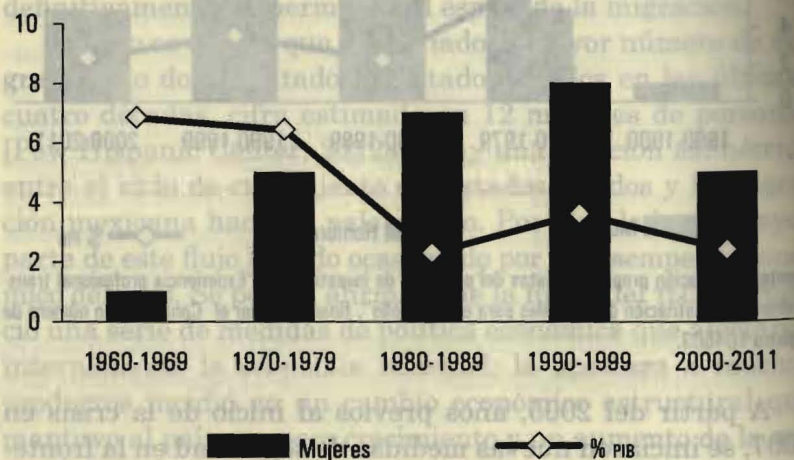
A partir del 2005, años previos al inicio de la crisis en 2007, se iniciaron nuevas medidas de seguridad en la frontera y se incrementó el peligro para pasar la línea no sólo porque subió el precio para cruzarla sino por la corrupción entre las autoridades de ambos países cercanas a la línea fronteriza, lo que ocasionó un aumento de las deportaciones. En 2006,



la burbuja inmobiliaria permeó de inmediato la caída del mercado de la construcción de viviendas. A ello se suma una baja considerable en las tasas de nacimiento en México que, junto con la situación económica, llevaron a una caída de casi 70% de la migración. Así el ciclo económico determina el movimiento de los migrantes [Pew Hispanic Center, 2012b].

La migración de mujeres ha aumentado, pero en menor medida desde la década de los sesenta y ha reflejado un comportamiento inverso al crecimiento del producto interno bruto (PIB). En 1975 cruzaron la frontera 300 000 mujeres; cifra que se revierte para 2004, cuando la cifra aumentó a 1.1 millones [Pew Hispanic Center, 2006]. Si se compara con Centro y Sudamérica, la migración femenina representó una mayor tasa de crecimiento que la tasa de crecimiento de los varones (gráfica 2).

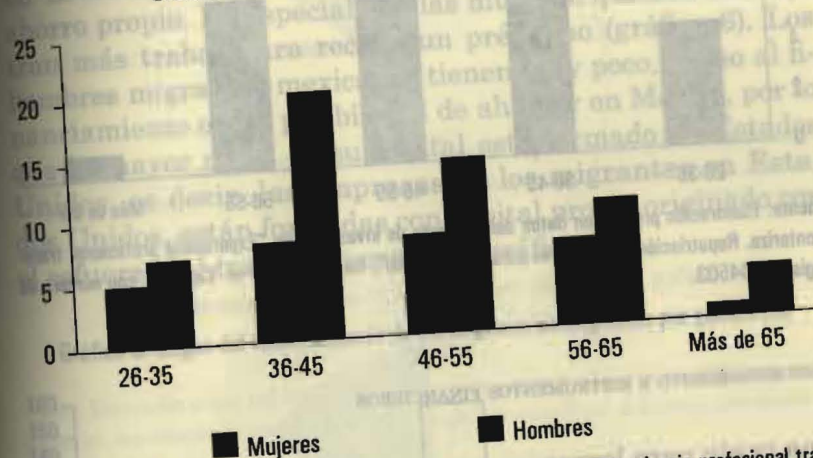
Gráfica 2. Ciclo económico, migración femenina y PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Los migrantes mexicanos son más jóvenes que el resto de los migrantes y que los ciudadanos estadounidenses. El promedio de edad de los mexicanos es de 25 años, hispanos 27 años y los estadounidenses 37 años (gráfica 3). Con las encuestas realizadas se encontró que los empresarios migrantes son un poco más grandes que el promedio, la mayor parte se encuentra en el rango de 36-43 años, lo cual podría deberse a que llegan con un nivel educativo mucho mayor [Pew Hispanic Center, 2013 y Experiencia profesional transfronteriza, n.d.].

Gráfica 3. Edad de los empresarios migrantes por género



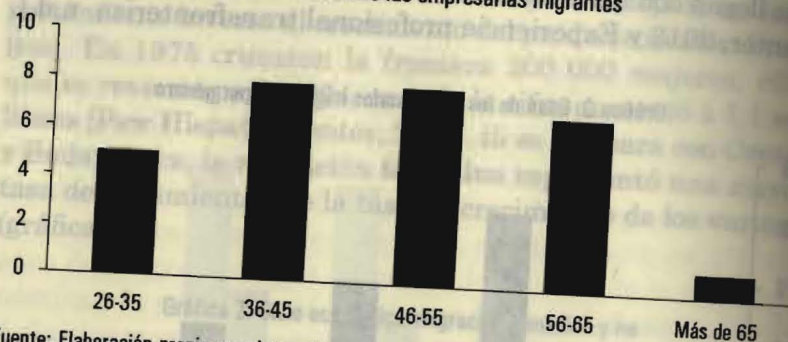
Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

En 1980, cerca de 38% de las mujeres migrantes que llegaron a Estados Unidos eran niñas (gráfica 4). Para 2004 bajó la tasa a 27%, es decir, las mujeres llegan en edad más adulta. El rango de edad de las mujeres migrantes es aún menor que el de los hombres, pero mayor que en los años ochenta. El rango promedio es entre 25-44 años donde se concentra el mayor número de mujeres. La tasa de crecimiento



ha aumentado desde 1980 [Pew Hispanic Center, 2006]. Los números nos permiten afirmar que la migración femenina es no sólo la opción de las mujeres por acariciar con mayor atención la búsqueda de empleos en el país vecino sino también se debe a que la infraestructura económico-administrativa invita con mayor facilidad a emprender un negocio.

Gráfica 4. Edad de las empresarias migrantes



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

#### EMPODERAMIENTO E INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Una razón para lograr un mayor empoderamiento de las mujeres es la posibilidad de ser agentes económicos autónomos. Para ello se han impulsado desde la Conferencia de Beijing (1995) hasta los Retos del Milenio (2000) una serie de medidas relacionadas no sólo con mejorar el nivel de educación de las mujeres mediante los presupuestos con enfoque de género sino también el acceso a los servicios financieros. "La perspectiva de Bourdieu (1977) en lo referente al estructuralismo también arrojó una visión a la relación entre la propiedad de un negocio, el capital empresarial y el género" [Shaw, Carter y Wing, 2010]. Por lo cual, es importante plantearse la relación

existente entre el financiamiento para emprendimientos ofrecidos para los migrantes empresarios mexicanos, específicamente las mujeres.

En lo general, los migrantes empresarios mexicanos (tanto mujeres como hombres) obtienen la mayor parte de su capital dentro de Estados Unidos, es decir, no en su país de origen, por lo que se encontró que México no les ofrece las oportunidades que necesitan para la creación de su empresa en Estados Unidos (gráfica 5). Debido a las dificultades que enfrentan los empresarios mexicanos para encontrar financiamiento en Estados Unidos, la mayoría forma su capital gracias al ahorro propio. En especial son las mujeres, quienes encuentran más trabas para recibir un préstamo (gráfica 6). Los hombres migrantes mexicanos tienen muy poco acceso al financiamiento o a la posibilidad de ahorrar en México, por lo que la mayor parte de su capital está formado en Estados Unidos, es decir, las empresas de los migrantes en Estados Unidos, están formadas con capital propio originado con el esfuerzo del trabajo en ese país (gráfica 7).

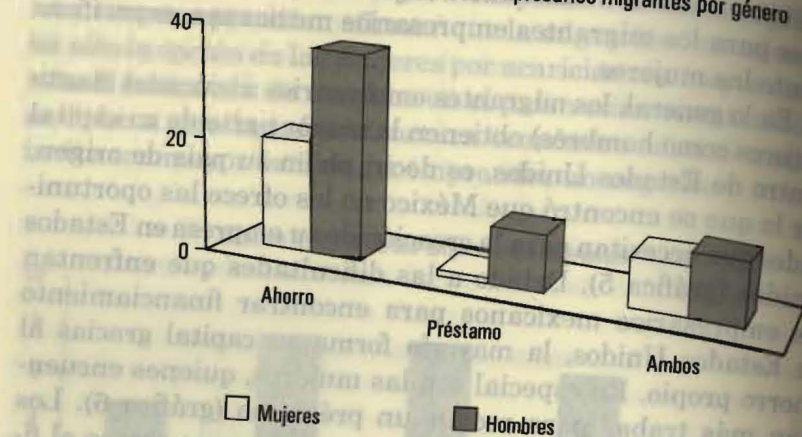
Gráfica 5. Origen del financiamiento de los empresarios migrantes por género (%)



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

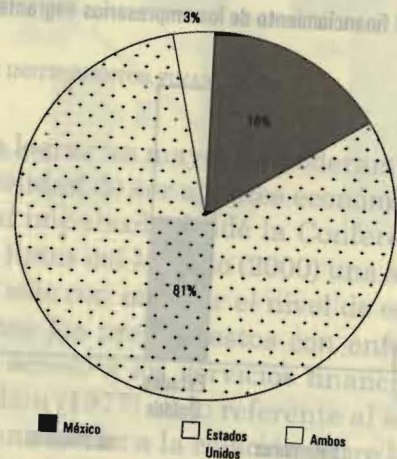


Gráfica 6. Origen del financiamiento de los empresarios migrantes por género



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

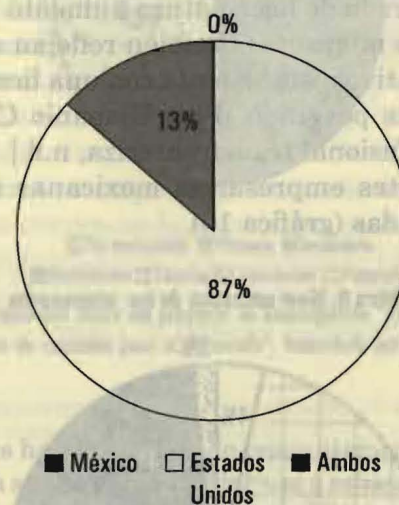
Gráfica 7. Origen del financiamiento de los empresarios migrantes



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Para las mujeres es aún más difícil conseguir el capital para sus empresas en su país de origen. En las encuestas realizadas en la investigación señalada todas aseguraron obtener su capital en los Estados Unidos y muy pocas en ambos (gráfica 8).

Gráfica 8. Origen del financiamiento de las empresarias migrantes



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

#### NIVEL DE EDUCACIÓN DE LAS MUJERES MIGRANTES

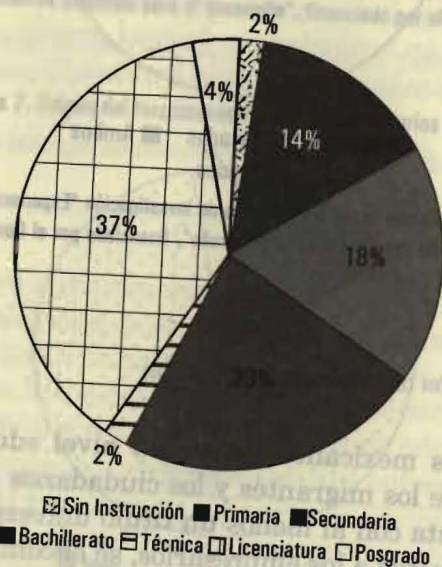
Los migrantes mexicanos tienen un nivel educativo menor que el resto de los migrantes y los ciudadanos estadounidenses; 10% cuenta con al menos un título universitario. Al realizar las encuestas a los empresarios, se encontró que en ellos el nivel educativo es mayor, ya que 37% cursó una licenciatura. También hay una mejoría significativa en el manejo del



idioma, ya que 66% de los migrantes mexicanos consideran tener un buen dominio del idioma de inglés [Pew Hispanic Center, 2013].

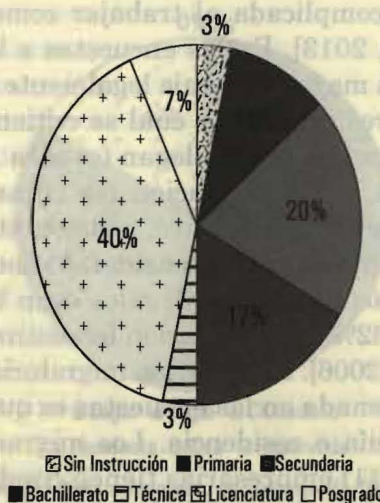
Los niveles de educación de las mujeres migrantes han mejorado desde 1980 (gráfica 9). La proporción de mujeres de 25 años o más que llegaron con un grado de estudios máximo de secundaria disminuyó (de 34 a 18%) y la llegada de migrantes con grado de licenciatura aumentó (de 18 a 33%). Las empresarias migrantes también reflejan el aumento en los niveles educativos: 40% cuenta con una licenciatura y 7% tiene estudios de posgrado [Pew Hispanic Center, 2006 y Experiencia profesional transfronteriza, n.d.]. Por lo que las mujeres migrantes empresarias mexicanas son más jóvenes y más educadas (gráfica 10).

Gráfica 9. Nivel educativo de los empresarios



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Gráfica 10. Nivel educativo de las empresarias



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Las mujeres han incursionado crecientemente en el ámbito de la educación superior llegando incluso a rebasar ligeramente a los hombres con cifras que representan el 51.4 por ciento de las inscripciones. Durante las últimas dos décadas esta participación se ha ampliado a todos los ámbitos incluyendo las ocupaciones consideradas "tradicionalmente masculinas" como las áreas de ciencia y tecnología donde la matrícula de mujeres llega ya a representar un 44.4 por ciento, y derecho y administración de empresas donde alcanzan un 53.4 por ciento [Zabludovsky y De Avelar, 2001 y Naciones Unidas, 1995].

#### SITUACIÓN MIGRATORIA DE LOS EMPRESARIOS Y EMPRESARIAS MIGRANTES

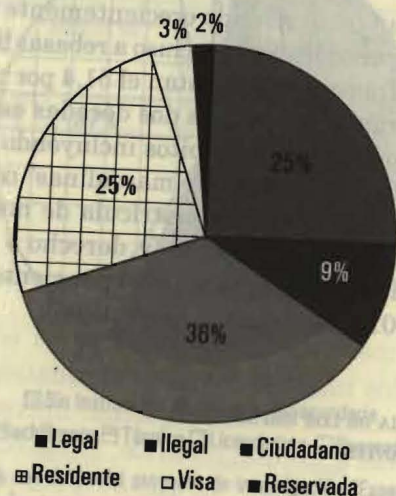
De los migrantes mexicanos 24% son ciudadanos estadounidenses, lo cual es un porcentaje muy bajo, considerando



también que la mayor parte de los hombres tienen una situación migratoria complicada al trabajar como ilegales [Pew Hispanic Center, 2013]. En las encuestas a los empresarios se encontró que la mayoría trabaja legalmente e incluso tienen la ciudadanía o residencia. Lo cual se entiende por el nivel educativo más alto con el que llegan (gráfica 11).

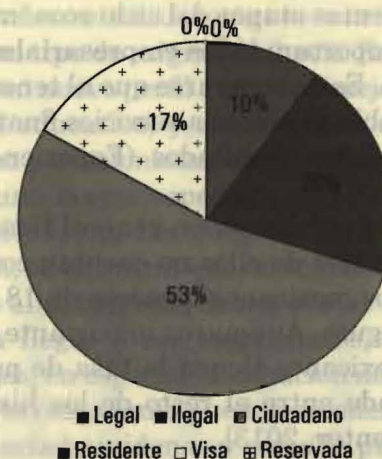
A partir de 1990 la migración femenina documentada marcó una tendencia significativa, no obstante que la migración indocumentada aumentó considerablemente. Para 2005 más de 58% de los migrantes ilegales eran hombres, mientras que más de 52% de la población femenina era legal [Pew Hispanic Center, 2006]. La situación migratoria de las mujeres empresarias plasmada en las encuestas es que la mayor parte tiene ciudadanía o residencia. Los migrantes hombres y mujeres (gráfica 11) empresarias tienen condiciones y características diferentes al resto de los migrantes (gráfica 12), por lo que su situación en general es mejor.

Gráfica 11. Situación migratoria de los empresarios



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Gráfica 12. Situación migratoria de las empresarias



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

#### EMPODERAMIENTO FEMENINO Y OPORTUNIDADES FINANCIERAS

Los servicios financieros que han encontrado los migrantes en Estados Unidos ha sido determinante para el éxito de sus empresas, siendo los hombres los más beneficiados en ese sentido. De los hombres 81.5% dijo continuar con servicios financieros en México; 66.7% tenía hipotecas en México; 67.3% tenía hipotecas en Estados Unidos; 65.1 contaba con algún seguro; 61.1 con tarjetas de crédito; 60.6 con tarjetas de débito; 72.7 con préstamos para educación; 67.4 cuentan con un fondo para el retiro y 54.5 tienen inversiones en el mercado de valores. Los porcentajes restantes pertenecen a las mujeres, que también los han utilizado pero en menor medida. "Los servicios financieros utilizados por los empresarios mexicanos en Estados Unidos están marcados no sólo por la



cultura financiera del origen de los empresarios, sino también por las diferentes etapas del ciclo económico en que han desarrollado sus oportunidades empresariales" [Girón y Caballero, 2014: 57]. Es de esperarse que al tener una situación migratoria favorable, el acceso a servicios financieros sea más fácil y arroje mejores resultados (Experiencia profesional transfronteriza, n.d.).

Los migrantes mexicanos en general tienen otras características, ya que 33% de ellos no cuentan con un seguro de salud y 14% de los mexicanos menores de 18 años no tienen ningún tipo de seguro. Aunque es importante mencionar que los migrantes mexicanos tienen la tasa de propiedad de vivienda más grande entre el resto de los hispanos, con 9% [Pew Hispanic Center, 2013].

Las encuestas mostraron que las oportunidades que encuentran los migrantes empresarios mexicanos cuando llegan a Estados Unidos son diferentes cuando tienen un nivel educativo más alto y un mejor manejo del idioma, lo que les da una buena situación migratoria y les permite el acceso a servicios financieros de otra calidad y tener la oportunidad de generar su propio capital (a base de ahorro) en dicho país (cuadro 1).

Cuadro 1. Servicios financieros utilizados en las empresas

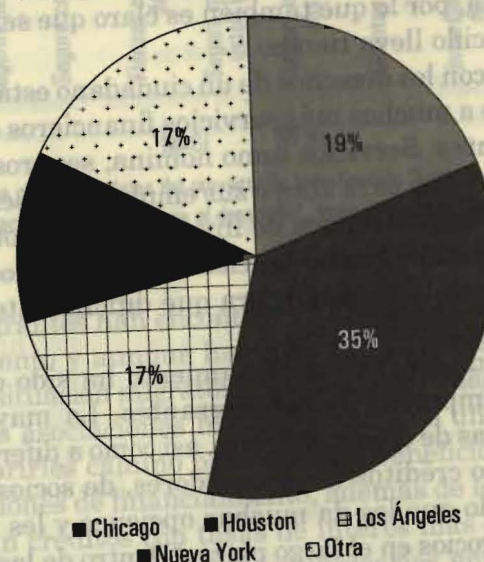
Empresarios	Mujeres	Hombres
Con servicios financieros en México	18.5	81.5
Con hipotecas en México	33.3	66.7
Con hipotecas en Estados Unidos	30.8	67.3
Con seguros en Estados Unidos	31.4	65.1
Con tarjetas de crédito	36.1	61.1
Con tarjetas de débito	35.2	60.6
Con préstamos para la educación	18.2	72.7
Con fondo para el retiro	30.2	67.4
Con inversiones en el mercado de valores	45.5	54.5

Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

#### CARACTERIZACIÓN DE LA NUEVA MIGRACIÓN

Existe un nuevo tipo de migración hacia Estados Unidos, los migrantes con un nuevo perfil que están mejor preparados (con un mejor nivel educativo) y con negocios de un cierto nivel económico o con profesionistas ofreciendo servicios de mayor calidad y con una mayor especialización. En las entrevistas realizadas en Houston, Los Ángeles, San Antonio, Chicago (gráfica 13) etc., se encontró que no sólo deben tener un nivel educativo más alto, también deben contar con ciertas características para llegar a ser empresarios, es decir, cumplir ciertos requisitos, en especial la situación migratoria. Sólo con la residencia o la ciudadanía pueden acceder a los derechos de un ciudadano estadounidense y con ello pueden formar una empresa legalmente.

Gráfica 13. Lugar donde se realizaron las encuestas



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.



Existen asociaciones especializadas en apoyar a los empresarios migrantes en el proceso de crear o mantener una empresa, como la Cámara Hispana o la Asociación de Empresarios Mexicanos. La idea es orientarlos, ya que la manera de hacer un negocio en México y en Estados Unidos es muy diferente (por más experiencia que tengan en su país), motivo por el que muchos de ellos quiebren. Para evitarlo, se les informa para que no pierdan dinero, tiempo y esfuerzo. También les ayudan con un plan de negocios y mercadotecnia que los guíe por ese nuevo mercado.

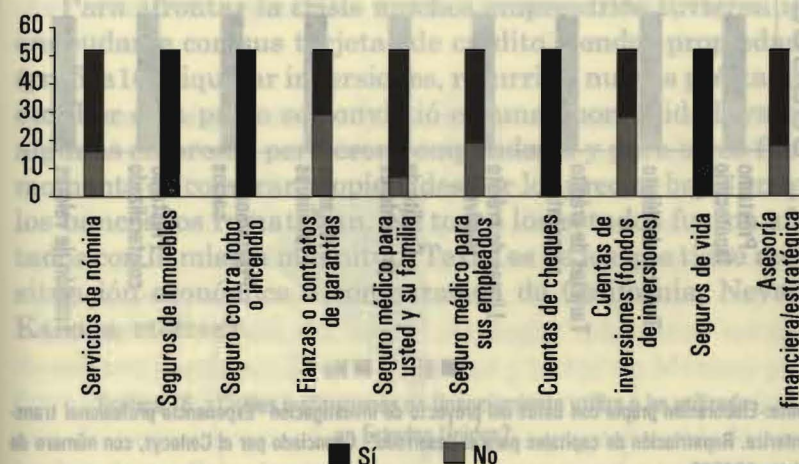
Los empresarios migrantes, al llegar con otro perfil, son en su mayoría bilingües y en edades jóvenes (45 años), lo que les da un horizonte completamente diferente. Primero se informan, realizan los trámites migratorios necesarios y tratan de centrar sus negocios en algo diferente a la economía de la nostalgia, ya que se dan cuenta de que hay un mercado más amplio por abarcar. La mayoría llegó a principios de la década de los noventa, por lo que también es claro que ser un empresario establecido lleva tiempo.

Al contar con los derechos de un ciudadano estadounidense tienen acceso a muchos más servicios financieros que el resto de los migrantes. Servicios como nómina, seguros de inmuebles, seguro médico para ellos o sus empleados, asesoría financiera y estratégica o fondos de inversión, entre otros, ayuda mucho a la creación y manutención de sus negocios. También les da una estabilidad financiera que difícilmente encontrarían en su país (gráfica 14).

La forma de obtener financiamiento ha sido clave en la creación de empresas de los migrantes. La mayoría tiene acceso a tarjetas de crédito y débito, así como a diferentes tipos de préstamos o créditos (de proveedores, de socios, colateralizados, etc.), lo que les da muchas opciones y les ayuda con su plan de negocios en el largo plazo. "Dentro de las entidades de préstamo más importantes se encuentran las uniones de crédito, pequeña cooperativa que brindan apoyo a las micro,

pequeña y mediana empresas (Mipyme) y se localizan a lo largo de todos los estados del vecino país del norte" [González, 2014: 73]. Tienen acceso a préstamos hipotecarios (también asesorados por los diferentes tipos de asociaciones) con lo que su plan de vida en el largo plazo dentro del país se materializa.

Gráfica 14. ¿Cuáles son los servicios financieros utilizados?



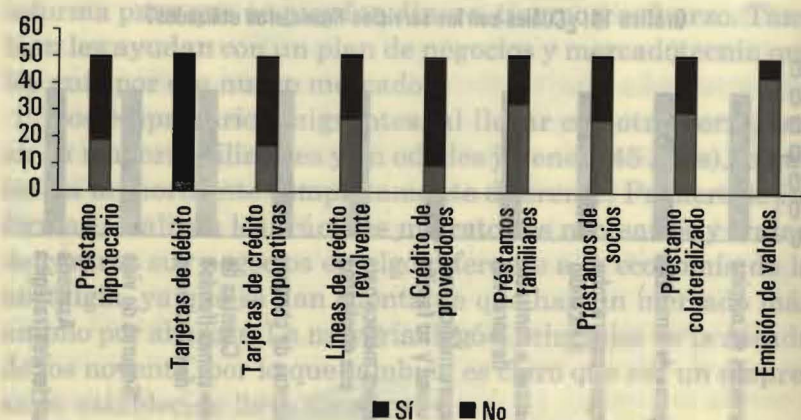
Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Los migrantes han encontrado barreras a la hora de pedir financiamiento y aunque ha mejorado su acceso a partir de una mejor situación migratoria, tienen problemas para acceder a ellos. Las asociaciones han desempeñado un papel importante al abrirles camino para obtener beneficios en otro tipo de instituciones de financiamiento, además de los bancos (que les ofrezcan créditos con tasas de interés más competitivas). También han creado redes de empresarios entre quienes se hacen préstamos o se dan asesoría y aún recurren a préstamos



familiares. Como lo mostraron las entrevistas, los bancos son su principal fuente de financiamiento institucional, ya que aún está muy restringido su acceso a otro tipo, como instituciones de gobierno, microfinancieras, cajas de ahorro, etcétera (gráfica 15).

Gráfica 15. ¿Cuáles son los servicios financieros utilizados?



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

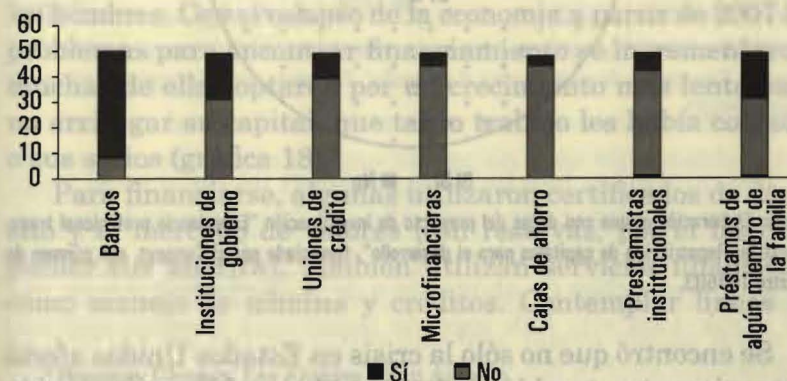
Antes de la crisis financiera, los bancos eran más accesibles para otorgar créditos a los migrantes con residencia o ciudadanía, pero al estallar la crisis el acceso se dificultó. "Sin embargo, durante la expansión del crédito hipotecario y el refinanciamiento, éste creó flujos que contribuyeron a que las familias enfrentaran gastos como los de salud o educación. Sin embargo, otras más utilizaron dichos fondos para capitalizar o iniciar negocio" [Correa, 2014: 41]. Muchos empresarios buscaron refinanciarse, pero se encontraron con tasas de interés más altas y variables así que buscaron alternativas (como préstamos familiares o de socios) o en casos más extremos tuvieron que cerrar negocios (restaurantes la mayor parte). En

este punto de la crisis, ni las asociaciones ni el gobierno pudieron ayudar mucho, mientras que la situación con el consulado no es la mejor.

En términos generales la crisis provocó una baja en la demanda de bienes y servicios, por lo que negocios como restaurantes o tiendas de productos no necesarios fueron los más afectados. Entonces para muchos migrantes el uso de servicios financieros se volvió más personal que para sus empresas.

Para afrontar la crisis muchos empresarios tuvieron que endeudarse con sus tarjetas de crédito, vender propiedades (gráfica 16), liquidar inversiones, recurrir a nuevos préstamos, etc. Por otra parte se convirtió en una oportunidad, ya que algunas empresas perdieron competidores y para otros fue el momento de comprar propiedades por los precios bajos en que los bancos los remataban. No todos los estados fueron afectados con la misma magnitud, Texas es de los que tiene mejor situación económica a comparación de California, Nevada, Kansas, etcétera.

Gráfica 16. ¿Cuáles instituciones de financiamiento utiliza o ha utilizado en Estados Unidos?

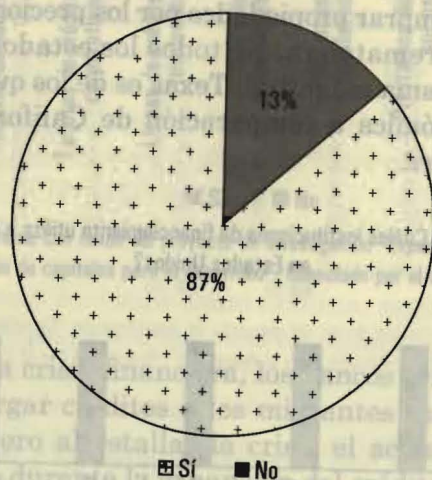


Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.



Las entrevistas a empresarios caracterizados como “la nueva migración” fueron realizadas principalmente en Houston y San Antonio, por lo que al ser migrantes mejor preparados y (estar en ciudades menos afectadas por la crisis) los efectos de la crisis fueron menores, sólo 2% se declaró en quiebra en los últimos cinco años. Aunque muchos migrantes no se han declarado en quiebra en los últimos cinco años, algunos de ellos (13%) se han visto en la necesidad de vender alguna propiedad para evitarlo y saldar sus deudas o refinanciarse (gráfica 17).

Gráfica 17. ¿Ha perdido alguna propiedad o inmueble en algún momento, en los últimos cinco años?



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación “Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo”, financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Se encontró que no sólo la crisis en Estados Unidos afectó a los migrantes, también la inseguridad en México ha tenido repercusiones, tanto en trabajos formales como informales. Muchos profesionistas o empresarios buscaron la seguridad

que su país no podía ofrecerles y migraron. Al llegar, encontraron precios competitivos en propiedades (por la crisis) y al ser profesionistas encontraron trabajo rápidamente (un médico o abogado siempre es necesario, haya crisis o no). La nueva migración empresaria, con un nivel socioeconómico y educativo más alto, sufrió menos los efectos que el resto de los mexicanos en ese país.

#### CONCLUSIONES

En las entrevistas realizadas en las diferentes ciudades de Estados Unidos<sup>2</sup> se encontraron datos interesantes del esfuerzo que han realizado las mujeres migrantes para lograr tener un lugar dentro del mundo empresarial estadounidense. La mayor parte de ellas llegó en las décadas de los ochenta y noventa porque, como mencionaron: “En México no hay trabajo, por eso se van del país.”<sup>3</sup> Al llegar realizaron un plan de ahorro (parte en Estados Unidos y parte en México) para formar sus negocios y tuvieron que apoyarse en asociaciones de negocios para lograr las mismas oportunidades que los hombres. Con el colapso de la economía a partir de 2007 los problemas para encontrar financiamiento se incrementaron, muchas de ellas optaron por un crecimiento más lento para no arriesgar su capital, que tanto trabajo les había costado, o sus socios (gráfica 18).

Para financiarse, algunas utilizaron certificados de depósito y el mercado de valores (con reservas, por el miedo a perder sus ahorros), también utilizan servicios financieros como manejo de nómina y créditos. Contemplar líneas de

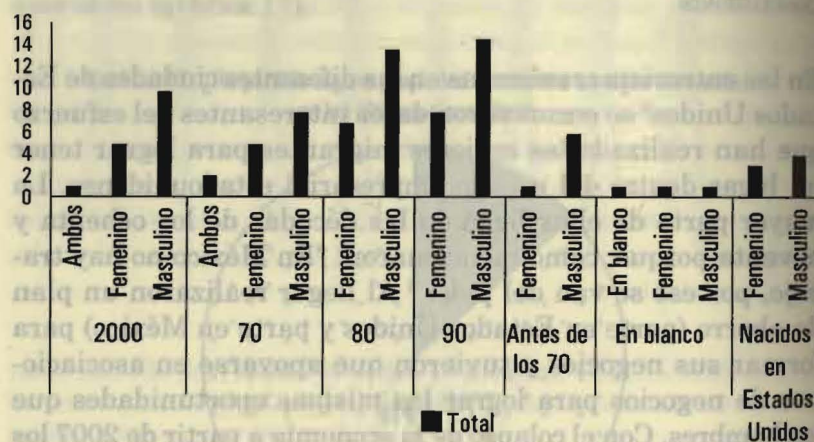
<sup>2</sup> Houston, Chicago, Los Ángeles y San Antonio.

<sup>3</sup> Fragmentos de las entrevistas realizadas en el proyecto de investigación “Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo”, financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), con número de registro 104503.



crédito con instituciones financieras fue aún más complicado a partir de la crisis. Contratar servicios financieros con instituciones bancarias mexicanas también fue un problema, les pedían muchos requisitos y generaban mucha desconfianza, incluso afirmaron que “no se aproximarían a una institución financiera mexicana”. Cuando contratan créditos lo hacen a largo plazo, porque las tasas de interés son bajas y fijas.

Gráfica 18. Llegada de migrantes por década



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación “Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo”, financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

Las migrantes han luchado por tener un lugar en el mundo empresarial que vaya más allá del “mercado de la nostalgia”, han buscado nuevos espacios como florerías, galerías de arte, despachos de abogados o de asesoría financiera, entre otros. Con ello han logrado tener más clientes que sus “paisanos”, lo que les da un nuevo panorama. Incluso, han tratado de alejar sus relaciones empresariales de los llamados “mexicanos nacionales”.

Existen programas hipotecarios que a las migrantes les gustaría que se implementaran para los empresarios, como el de Bancomer que permite a los mexicanos en Estados Unidos adquirir una vivienda en México. Si se ampliara a nivel empresarial significaría un flujo de capital muy fuerte e importante para el país. Para ellas, eso se convertiría en empleos y en oportunidad de expandirse hacia México.

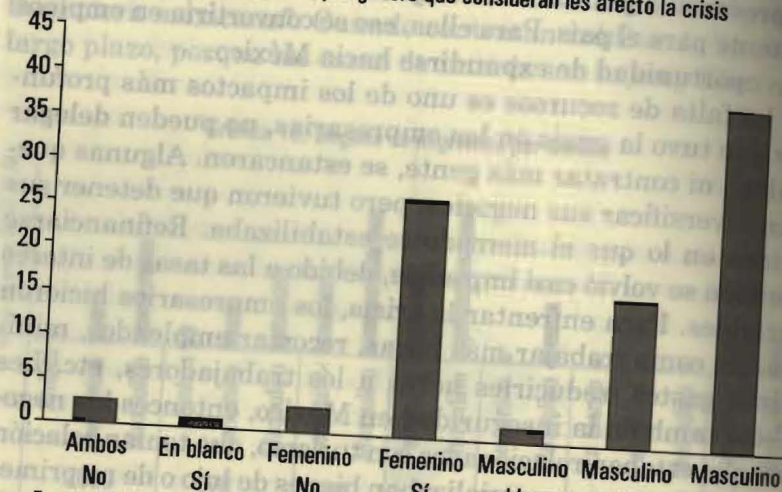
La falta de recursos es uno de los impactos más profundos que tuvo la crisis en las empresarias, no pueden delegar trabajo ni contratar más gente, se estancaron. Algunas querían diversificar sus negocios, pero tuvieron que detener sus planes en lo que el mercado se estabilizaba. Refinanciarse también se volvió casi imposible, debido a las tasas de interés variables. Para enfrentar la crisis, los empresarios hicieron ajustes como trabajar más horas, recortar empleados, minimizar gastos, reducirles horas a los trabajadores, etc. Les afectó también la inseguridad en México, entonces los negocios que estaban relacionados con turismo, que tenían relación con el país y que comercializaban bienes de lujo o de primera necesidad (como arte) fueron los más afectados. Las migrantes reportaron estar preocupadas no sólo por la crisis de 2008, sino porque “venía otra y más pesada”, refiriéndose a la continuación de la crisis económica y el inicio de la recesión en 2010 (gráfica 19).

Aunque la crisis afectó tanto a hombres como a mujeres, ellas se encontraron en una situación más vulnerable y con recursos más limitados. Muchas no pudieron refinanciarse y recurrieron a cerrar sus negocios o a pedir préstamos con sus familiares, pero para otras significó una oportunidad: “Los tiempos de crisis son también los tiempos de oportunidades”, ya que fue en ese momento que una nueva ola de mujeres migrantes llegó a Estados Unidos, las que habían sufrido por la inseguridad o la crisis en México, y llegaron mejor preparadas y con experiencia en negocios. Eso, junto con el apoyo



que les dieron asociaciones como la Asociación de Empresarios Mexicanos en San Antonio, ayudaron a que ahora posean empresas fuertes y sólidas.

Gráfica 19. Migrantes por género que consideran les afectó la crisis



Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto de investigación "Experiencia profesional transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", financiado por el Conacyt, con número de registro 104503.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Consejo Nacional de Población (Conapo) [2000], *Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México* (EMIF).
- Correa, Eugenia [2014], "Crisis hipotecaria y financiamiento de los empresarios migrantes" en Alicia Girón y Eugenia Correa (comps.), *Experiencia empresarial transfronteriza migración, crisis y financiamiento*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, col. Jesús Silva Herzog, pp. 35-48.

- Durand, J. [2005], "De traidores a héroes. Políticas emigratorias en un contexto de asimetría de poder" en R. Delgado Wise y B. Knerr, *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, México, Miguel Ángel Porrúa-LIX Legislatura de la H. Cámara de Diputados-Universidad Autónoma de Zacatecas, pp. 15-39.
- Efrat, Rafael [2010], "Women entrepreneurs in bankruptcy", *Tulsa Law Review*, 45( 3): 527-550, <<http://www.csun.edu/~re38791/pdfs/Women%20Entrepreneurs%20in%20Bankruptcy%20Final.pdf>>.
- Fallon, Nicole [2013], "10 Female entrepreneurs who inspired us in 2013", *Business News Daily*, <<http://www.businessnewsdaily.com/5668-female-entrepreneurs-2013.html>>.
- Gibson, Amy [2009], "Cultural Value Differences and Women-Owned Businesses in the United States: A Preliminary Exploration", *Journal of Applied Business and Economics*.
- Girón, Alicia e Hilda Caballero [2014], "Empresas de migrantes, cultura financiera y ciclos económicos" en Alicia Girón y Eugenia Correa (comps.), *Experiencia empresarial transfronteriza migración, crisis y financiamiento*, México, Miguel Ángel Porrúa-Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología-Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, col. Jesús Silva Herzog, pp. 51-66.
- Girón, A. y M. L. González Marín [2009], "Género y políticas macroeconómicas: migración en México" en *Género y globalización*, Buenos Aires, Argentina, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Girón, Alicia y Mirosalva Lara [2012], "Empresarias Hispánicas y Mexicanas en Estados Unidos y México", *Revista Migración y Desarrollo*, vol. 10, núm. 18, primer semestre de 2012.



- González, L. [2014], "Servicios financieros y fuentes del financiamiento" en Alicia Girón y Eugenia Correa (comps.), *Experiencia empresarial transfronteriza migración, crisis y financiamiento*, México, Miguel Ángel Porrúa-Consejo Nacional de Ciencia-Tecnología y el Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, col. Jesús Silva Herzog, pp. 67-85.
- Global Report Entrepreneurship Monitor [2013], <<http://www.gemconsortium.org/news/786/entrepreneurs-among-the-happiest-people-in-the-world---the-gem-2013-global-report>>.
- Grabel, I. [2010], "Remittances: Political Economy and Developmental Implications", *International Journal of Political Economy*, M.E. Sharpe, Inc. 38 (4), pp. 86-106.
- Guillén, M. F. [2014], *Women Entrepreneurs. Inspiring Stories from Emerging Economies and Developing Countries*, Routledge, Nueva York y Reino Unido, The Joseph H. Lauder Institute for Management and International Studies, The Wharton School.
- Lamolla, Laura [2007], "Emprendedoras y emprendedores: ¿Cuestión de género?", *Boletín CIES* (46), Barcelona, España, Centro de Investigación de Economía y Sociedad, CIES, <<http://www.grupcies.com/boletín/es/boletines-2009/112-boletines-2007.html>>.
- Naciones Unidas [1995], "Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer", Nueva York, Estados Unidos, <<http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/pdf/Beijing%20Full%20report%20S.pdf>>.
- Pew Hispanic Center [2013], "Hispanics of Mexican origin in the United States, 2011", <<http://www.pewhispanic.org/2013/06/19/hispanics-of-mexican-origin-in-the-united-states-2011/>>.
- Pew Hispanic Center [2012a], *Net Migration from Mexico Falls to Zero-and Perhaps Less*, <<http://www.pewhispanic.org/2012/04/23/net-migration-from-mexico-falls-to-zero-and-perhaps-less/>>.

- Pew Hispanic Center [2012b], *Flujo migratorio neto de México cae a cero y tal vez menos*, <[http://www.pewhispanic.org/files/2012/04/general-advisory-Spanish\\_final.pdf](http://www.pewhispanic.org/files/2012/04/general-advisory-Spanish_final.pdf)>.
- Pew Hispanic Center [2006], "Migration and Gender": <<http://www.pewhispanic.org/2006/07/05/ii-migration-and-gender/>>.
- Proyecto de Investigación Experiencia Profesional Transfronteriza (n.d.), *Repatriación de capitales para el desarrollo*, financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), con número de registro 104503.
- Shaw, E., S. Carter y L. Wing [2010], "An Integrated View of Gender, Finance and Entrepreneurial Capital" en Candida G. Brush, Anne de Bruin, Elizabeth J. Gatewood, Colette Henry, *Women Entrepreneurs and The Global Environment for Growth. A Research Perspective UK*, The Diana Group, Edward and Elgar Publishing, p. 187.
- U.S. Census Bureau [2002], *Hispanic-Owned Firms: 2002. 2002 Economic Census, Survey of Business Owners (Company Statistics Series)*, USA, Economics and Statistics Administration, Department of Commerce, <<https://www.census.gov/econ/sbo/02/cosumsof.html>>.
- Zabludovsky, G. y S. De Avelar [2001], *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*, México, Miguel Ángel Porrúa-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Dirección General de Asuntos del Personal Académico, UNAM, col. Las Ciencias Sociales.